Organisée par l'**A**ssociation **F**rançaise des **F**undraisers

6e conférence de fundraising pour **la culture**

25, 26 novembre 2015

Groupe EAC
33 rue de la Boétie
75 008Paris

PROGRAMME DE FORMATION

En cours d'élaboration -
Au 20/10/2015

#AFFculture2015

Association Française des **Fundraisers**

EDITO

Chers amis fundraisers,

Les 25 et 26 novembre, pour la 6ème année consécutive, l'Association Française des Fundraisers vous propose deux journées de formation qui vous sont spécifiquement dédiées, à vous qui travaillez dans le secteur culturel.

C'est un moment important pour nous tous, qui évoluons dans ce secteur peu ordinaire de **la collecte de fonds** et du **développement des ressources**. Une occasion unique de se mettre en prise directe avec la réalité, prendre de la hauteur, faire le plein de méthodologies et de bonnes idées, développer son réseau, ...

Les individus au cœur du mécénat culturel

Au cœur de cette édition, **l'individu**. Depuis quelques années, une transformation majeure s'est opérée dans nos organisations, et le **mécénat populaire est de retour** ! Cette sollicitation grandissante des particuliers peut être une aubaine pour les établissements culturels à la recherche de nouvelles ressources, mais encore faut-il savoir par où commencer. C'est pourquoi nous vous proposons cette année des solutions stratégiques et techniques adaptées à vos structures, à vos moyens et à votre secteur.

La communauté des fundraisers

Cette conférence est aussi un temps pour vous, pour faire une pause à la fin de cette année chargée et prendre du recul sur vos pratiques. Les échanges avec vos homologues fundraisers, les rencontres et le partage de vos expériences vous permettront de **vous ressourcer** et de **vous sentir pleinement appartenir à cette grande communauté** de professionnels.

Toute l'équipe de l'Association Française des Fundraisers se réjouit de vous retrouver ou de vous rencontrer au cours de cette conférence, et vous souhaite deux journées riches en échanges et en partage !

Yaële Aferiat,
Directrice de l'AFF

Les chiffres clés de la conférence
6ème édition
25 sessions enrichies et renouvelées
Plus de 40 intervenants experts et praticiens du fundraising
Plus de 160 professionnels de la collecte de fonds attendus

PROGRAMME : MODE D'EMPLOI

Une conférence pour monter en compétences...

Les master classes (3h)
Sur inscription préalable
Dans des conditions de travail privilégiées, une *master class* permet d'approfondir un sujet en alliant restitution de concepts méthodologiques et travaux pratiques.

Les ateliers (1h ou 1h30)
Des professionnels de la collecte présentent un aspect du fundraising et donnent aux participants les notions nécessaires à la bonne appréhension du sujet traité.

La table-ronde (1h)
Moment de prise de hauteur, la table-ronde confronte les avis de plusieurs intervenants sur un sujet fondamental pour nos métiers. Le débat est modéré par un animateur en charge de recentrer les échanges.

Et échanger !

Les sessions *networking* (1h)
Ces sessions, animées par des spécialistes, sont spécialement prévues pour vous permettre de rencontrer des professionnels proches de votre secteur d'activité, afin qu'entre pairs vous puissiez partager vos expériences professionnels et repartir avec de nouvelles connaissances.

15 thématiques propres au secteur de la culture sont au programme. Pour mieux vous aiguiller dans vos choix de sessions, vous retrouverez ces thématiques à côté de chaque atelier.

LES ESSENTIELS POUR PROFITER DE LA CONFERENCE

Découpage des journées

Mercredi 25 novembre

8h30 - 9h	Accueil des participants
9h - 9h30	Plénière d'ouverture
9h30 - 12h45	**5 master classes** au choix
11h	*Pause café*
12h45-14h30	Pause-déjeuner
14h30-16h	**5 ateliers**
16h	*Pause café*
16h30 - 18h00	**5 ateliers**
18h15	Cocktail networking

Jeudi 26 novembre

8h30 - 9h	Accueil des participants
9h - 10h30	**5 ateliers**
10h30	*Pause café*
11h - 12h30	**5 sessions networking**
12h45-14h30	Pause-déjeuner
14h30-15h30	**5 ateliers focus**
15h30	*Pause café*
16h-17h	Table-ronde
17h - 17h30	Plénière de clôture

Informations pratiques

ACCÈS AUX ATELIERS

Vous n'avez pas besoin de vous préinscrire pour les ateliers, ils sont en libre accès. Nous vous conseillons cependant d'arriver dans la salle 10 minutes avant le début de chaque session pour être sûr d'y avoir une place. Un certain nombre d'ateliers seront doublés, c'est-à-dire reconduits pendant la conférence, pour vous permettre d'y assister en cas de session complète.

DROIT À L'IMAGE

Vous êtes susceptibles d'être photographiés ou filmés lors de la formation. Si vous ne souhaitez pas apparaitre sur les films et photos, merci de le préciser à l'accueil de la conférence.

CONFERENCE 2.0

Un accès Wifi sera disponible gratuitement et les codes seront affichés pour vous permettre de vous connecter. Retrouvez toutes les informations sur la conférence via le hashtag #AFFculture2015 et n'hésitez pas à interagir lors des sessions sur Twitter et ConnexMe.

PRÉSENTATIONS EN LIGNE

À l'issue de la conférence, les présentations des intervenants seront disponibles sur notre site www.fundraisers.fr. Les identifiants pour y accéder vous seront envoyés par email.

RESTAURATION

Le déjeuner est compris dans le prix de la formation et se déroulera dans un restaurant à côté de l'EAC. Trois « pauses café » sont également prévues et auront lieu dans le hall d'accueil aux heures indiquées sur le planning. Les dîners ne sont pas compris dans la formation.

VESTIAIRES

Vous pourrez disposer vos affaires dans un vestiaire non gardé se trouvant dans la salle du staff. L'AFF décline toute responsabilité en cas de perte ou de vol.

LE NETWORKING AU CŒUR DE LA CONFERENCE

Au cœur de nos métiers et de nos carrières professionnelles, savoir cultiver son réseau est essentiel. C'est pourquoi l'AFF vous propose des opportunités de networking tout au long de cette conférence pour échanger et partager avec vos pairs.

Les pauses-café

Profitez des pauses-café spécialement prévues pour vous retrouver entre professionnels du secteur et échanger !

Les sessions networking

Jeudi 26 novembre de 11h à 12h30

Entre professionnels du même secteur ou de la même profession, les sessions networking vous permettent d'échanger sur un enjeu commun. Ces sessions, animées de manière conviviale par des professionnels proche de votre métier, seront des moments de partage autour de vos expériences, afin de prendre du recul et d'apprendre de tous.

- Fundraisers dans les collectivités territoriales
- Collecter auprès des individus et des entreprises : un même métier ?
- Travailler dans une petite structure
- Le fundraising est une carrière. Comment peut-on la faire évoluer ?
- Le fundraising au féminin

Le cocktail networking

Mercredi 25 novembre à partir de 18h15

Afin de clôturer la première journée de formation, nous vous invitons à vous retrouver pour échanger autour d'un verre (ou deux…) dans une ambiance chaleureuse !

Une application pour favoriser le networking : ConnexMe

Pourquoi une application dédiée au networking ?

Pour **interagir** lors de la conférence : entrez en contact avec d'autres participants et organisez vos rendez-vous pour **optimiser** cette journée.
C'est aussi un outil pour accroître l'interactivité durant les ateliers et les plénières : vous y retrouvez les présentations des intervenants et pouvez les commenter en direct !

Comment ça marche ?

1. **Installez l'application Evenium ConnexMe** : à partir de votre smartphone, de votre tablette ou de votre ordinateur, rendez-vous sur votre plateforme de téléchargement d'applications (AppStore ou PlayStore) ou sur http://evenium.me (ordinateurs et Windows Phone)
2. **Un email de l'AFF via Evenium ConnexMe** vous informant de la création de votre compte vous sera adressé : à vous de renseigner votre mot de passe de connexion et de remplir votre profil
3. **Connectez vos réseaux sociaux** afin d'identifier vos amis présents et échangez en direct avec eux ! L'équipe de l'AFF sera à votre disposition pour vous offrir le soutien vous permettant d'optimiser l'utilisation de cette application.

L'adhérent au cœur de l'AFF

En devenant adhérent, chaque fundraiser montre son **appartenance à une communauté** de professionnels, participe à la **réflexion sur le métier** et s'engage à respecter un **cadre éthique et déontologique**.
L'AFF est un **espace privilégié d'échange**, où chaque fundraiser peut exprimer ses besoins et retrouver ses pairs.
L'annuaire des membres, accessible aux adhérents de l'AFF, est un outil de réseautage précieux !

Adhérez dès maintenant sur http://www.fundraisers.fr/adhesion

PLENIERES

Plénière d'ouverture

Mercredi 25 novembre de 9h à 9h30

Grand témoin : Guillaume Cerutti

Témoignage d'un homme engagé pour la culture. Guillaume Cerutti nous fait l'honneur d'ouvrir cette 6ème conférence de fundraising pour la culture.

Guillaume Cerutti est depuis 2007 Président-directeur général de Sotheby's France et Vice-président de Sotheby's Europe. Il rejoindra la maison de ventes Christie's au printemps 2016 en tant que Président de Christie's pour Londres, l'Europe continentale, le Moyen Orient, la Russie et l'Inde. Guillaume Cerutti a exercé les fonctions de directeur général du Centre Georges Pompidou entre 1996 et 2001. Entre 2002 et 2004, il fut directeur du cabinet du ministre de la Culture et de la Communication. En 2004, il a été nommé par le Président de la République à la tête de la direction générale de la concurrence et de la consommation au ministère de l'Economie et des Finances. Parmi ses autres responsabilités dans le domaine artistique, il est le président de l'Institut pour le Financement du Cinéma et des Industries Culturelles. Membre du Conseil des sages de la Monnaie de Paris.

Speaker

Mercredi 25 novembre de 17h30 à 18h

Intervenants en attente de confirmation

Table-ronde

Jeudi 26 novembre de 16h à 17h30

« La culture est-elle une cause comme les autres ? »

Nathalie Bazoche (Fondation EDF)

Julien Chavanne (Fondation Pierre Bellon)

et d'autres intervenants en attente de confirmation

Animatrice : **Sarah Huisman-Coridian** (Equanity)

Le mode de financement du secteur culturel est marqué par nécessaire la diversification de ses ressources qui amène ses acteurs à aller à la rencontre du mécénat des individus. Il se retrouve ainsi dans une logique de concurrence avec d'autres acteurs de l'intérêt général tel que l'humanitaire, la santé, l'éducation, le social… dans ce contexte de concurrence accrue : quels sont les atouts et cartes à jouer par le secteur culturel pour mobiliser les individus et préserver l'engagement des entreprises ?

Peut-on envisager la culture comme une cause ? Quel intérêt les fundraisers et leurs établissements peuvent-il trouver à cette évolution ? Comment faire de vos établissements et organisations des « causes de mobilisation » ? Quels écueils sont à craindre ?

Plénière de clôture

Jeudi 26 novembre de 17h à 17h30

MASTER CLASSES

Mercredi 25 novembre de 9h30 à 12h45

Sur inscription préalable

Master class 1 STRATEGIE

Construire un argumentaire pertinent et fédérateur

Martine Godefroid (Factary)
Marie-Victoire Abbou-Caubel (Festival international d'Art Lyrique d'Aix en Provence)

Engager durablement donateurs et prospects dans une levée de fonds implique un travail préliminaire de réflexion quant aux ambitions globales de votre institution à plus ou moins long terme. Cette étape incontournable va nécessiter une analyse approfondie des axes de différenciation et des projets transformateurs qui porteront la stratégie de votre organisation et renforceront son positionnement à l'avenir.

À travers des exemples concrets, les intervenantes aborderont les questions clés auxquelles doit répondre un argumentaire efficace et proposeront des outils méthodologiques inspirés de la philanthropie stratégique. À partir de leurs expériences sur la manière de mobiliser la direction, vous verrez comment mettre en place un processus fédérateur adapté à la situation d'une organisation et à l'avancement de sa réflexion…

Parce que la construction de votre argumentaire conditionnera le succès de votre fundraising !

Master class 2 INDIVIDUS

Le mécénat des individus : stratégie 360°

Kara Lennon-Casanova (Bibliothèque nationale de France) *et un autre intervenant en attente de confirmation*

Au-delà d'une succession d'outils il est important de concevoir une stratégie pour optimiser votre démarche auprès des individus. Aux deux extrémités de la pyramide des donateurs : le mécénat populaire et les grand donateurs. Comment construire une stratégie pertinente pour mobiliser les individus ? Est-il possible d'intégrer à la fois grands donateurs et le grand public ? Les réseaux sociaux et le crowdfunding permettent de d'aller à la rencontre d'un public de plus en plus large. Quels sont les enjeux du financement communautaire sur internet pour le domaine de la culture ? Quelles sont les nouvelles formes de mécénat populaire où chacun peut devenir mécène ?

Master class 3 GRANDS DONATEURS

Transformer votre fundraising avec une stratégie grands donateurs : comment travailler à l'international avec les philanthropes ?

Dominique Janssens (Institut Van Gogh) et **Antoine Vaccaro** (Faircom International)

C'est fait : votre organisation s'est lancée dans la collecte grands donateurs et il s'agit désormais de bien mener les choses pour que ce soit une réussite ! Vous désirez prospecter à l'international. Des stratégies d'ambassadeurs et d'événementiels seront décisives pour vous épauler.

Maîtrisées avec anticipation et bon sens, ces deux stratégies complémentaires pourront même vous aider à élargir votre périmètre de dons, et/ou à augmenter le don moyen de vos grands donateurs. Cette *master class* pratique vous donnera ainsi des pistes pour préparer sereinement ou relancer ces stratégies au sein de votre organisation, pour le succès de votre campagne grands donateurs.

Master class 4 **STRATEGIE A L'INTERNATIONAL**

Les fondations américaines : l'art et la manière de les solliciter

Eelco Keij (Université de Radboud - Pays-Bas)

Pays doté d'une vieille tradition de philanthropie, les Etats-Unis ont créé un nombre très important de fondations en capacité de soutenir financièrement des projets de tous types. Encore faut-il savoir comment les approcher et comment les intéresser. L'atelier animé par un spécialiste des fondations américaines est une chance pour tous ceux qui veulent diversifier leur collecte et la rendre transatlantique.

Session en anglais

Master class 5 **RELATIONS ENTREPRISES**

Trouver le bon chemin pour renouveler ses relations entreprises

Marie-Caroline Blayn (Mécélink)
Christophine Erignac (Musée du Quai Branly)
Céline Saad (Festival d'Aix-en-Provence)

Au-delà du mécénat traditionnel, il existe des modalités diverses de travailler avec les entreprises aujourd'hui : comment les articuler alors qu'elles relèvent de philosophies différentes (ex : mécénat et sponsoring) ? Comment faire preuve de créativité ? Comment garder la bonne éthique et le bon positionnement ? C'est parfois un véritable numéro d'équilibristes…

ATELIERS

STRATEGIE

Atelier 1 CHEMIN PARCOURU

Quel chemin parcouru : le MuCEM

Adrien Joly (Musée des Civilisations de l'Europe et de la Méditerranée - MuCEM)

Venez découvrir la stratégie de la collecte de fonds au sein d'une organisation culturelle en région : le MuCEM. Les étapes clés et les enseignements à tirer depuis ses débuts jusqu'à aujourd'hui. Quels choix stratégiques ? Au-delà des techniques, comment s'adapter à la spécificité du territoire pour développer les ressources propres d'un établissement ? Une immersion riche !

Atelier 2 CHEMIN PARCOURU

Quel chemin parcouru : Etude de cas du Musical Instrument Museum aux Etats-Unis

Maureen O'Brien (Musical Instrument Museum)

Venez découvrir comment un musée « start-up » a approché la création d'une base de données de donateurs en partant de zéro. La mission du Musical Instrument Museum est de promouvoir la musique comme un langage universel. Avec un bâtiment de 200 000 m2, des expositions mettant à l'honneur les pays du monde entier, et un théâtre de 300 places qui accueille plus de 200 concerts par an, le musée a proposé aux visiteurs une expérience singulière dès le premier jour. Comment le Musical Instrument Museum a-t-il construit sa notoriété et développer sa base de soutien? Dans cette session, Maureen O'Brien, membre de l'équipe fondatrice du MIM de 2009 à 2015 vous fera partager les leçons tirées de son expérience.

Atelier 3 STRATEGIE DIGITALE

E-fundraising, crowdfunding : stratégie, outils et bonnes pratiques

Géraud Ahouandjinou (efundraiser)

Fabrice Carrega (Arizuka)

Vous souhaitez collecter en ligne ; utiliser au mieux les outils et les médias digitaux pour atteindre vos objectifs de trafic ; susciter l'intérêt de vos internautes et créer de l'engagement ?

Découvrez les fondamentaux du e-fundraising à retenir, comment définir une stratégie pertinente et améliorer le retour sur investissement. À partir des dispositifs de visibilité, du financement participatif (crowdfunding), vous apprendrez à exploiter au mieux tous ces canaux…

Atelier 4 STRATEGIE COMMERCIALE

De la prospection à la fidélisation de vos partenaires : les bonnes pratiques du développement dans le secteur culturel

Céline Poizat (Nomination)

Cette session vous propose de réfléchir à la ou les manières de prendre contact avec vos prospects, et leur donner envie de vous rencontrer. Quels leviers pouvez-vous utiliser pour générer un consensus autour du projet de partenariat que vous proposez ? Fidélisez vos partenaires, et faites-en vos meilleurs prospects !

INDIVIDUS

Atelier 5 INDIVIDUS ET PHILANTHROPES

Session pitch : entrainement à l'entretien avec un donateur potentiel

Marie-Stéphane Maradeix (Fondation Daniel et Nina Carasso)
Hedwige Sautereau (Fondation Bettencourt Schueller)

Bien réussir un entretien avec un donateur potentiel ou un mécène, cela demande un travail de préparation. Cette session vous amène de la théorie à la pratique : rappel de la méthodologie, pitch de certains porteurs de projet volontaires, retour d'un panel d'expert puis échange avec la salle… Apprendre ensemble des réactions à chaud, une nouveauté pour la conférence.

Animateur : **Alexandre Martini** (Optimus)

Atelier 6 INDIVIDUS ET PHILANTHROPES

Quelle combinaison gagnante entre fonds privés et fonds publics pour faire émerger des projets culturels ambitieux ? Inspiration à travers deux exemples récents : la Philharmonie de Paris et La Place - Centre culturel Hip Hop

Augustin Debiesse (Equanity)
Zoé Macêdo (Philharmonie de Paris)
Nolwenn Semana (La Place)

Pyramide du Louvre, Opéra Bastille, musée du Quai Branly… Depuis des décennies, le rayonnement culturel français s'appuie sur de grands projets nationaux, portés par la puissance publique, et impulsés par la volonté politique.
La fameuse « exception culturelle » française, bien que souvent mise à mal ces dernières années, s'incarne toujours dans ces équipements ambitieux et dans les projets culturels qu'ils mettent en œuvre.
Pourtant, face à une crise économique durable, repenser leur modèle économique est une nécessité. Le recours au financement privé est aujourd'hui indispensable à plusieurs égards.
Dès lors, comment permettre à des mécènes ou des philanthropes individuels de trouver leur place au sein de ces « étendards » culturels ? Quelles combinaisons sont possibles avec la puissance publique, sans laisser à penser aux mécènes qu'ils font « à la place de » ? Y a-t-il des pièges à éviter ou au contraire des atouts à mettre en avant dans ce type de propositions ?
Les exemples de la Philharmonie de Paris et du tout nouveau centre culturel Hip Hop La Place permettront de donner quelques clés aux défis qui peuvent se poser pour le monde culturel.

Atelier 7 INDIVIDUS ET PHILANTHROPES

Un dîner de gala de levée de fonds : les facteurs clés de réussite, les flops à éviter

Isabelle Ferrière et **Elisabetta Scanferla-Schmitt** (Universcience)

De plus en plus de structures de tous secteurs organisent des galas, un événement à la fois de collecte et d'animation de réseau. Comment optimiser le dispositif pour que cette opération, souvent couteuse, réussisse ? Quelles sont les démarches à entreprendre pour mobiliser vos convives et soutiens potentiels ? Elisabetta Scanferla-Schmitt et Isabelle Ferrière (Universcience) feront le point sur les étapes cruciales et les écueils à éviter.

Atelier 8 STRATEGIE INDIVIDUS

L'approche des donateurs individuels… pour les nuls

Marianne Maillot (Vision Philanthropie)
Virginie de Maupeou (1001 fontaines)

Le développement de la collecte auprès des individus a connu un essor sans précédent au cours de ces 5 à 10 dernières années. Mais cela ne s'est pas fait et ne se fait pas sans une bonne dose de pédagogie et de patience…

Car se lancer et faire perdurer une stratégie de collecte auprès des individus demande une forme d'acculturation ; il faut apprendre de nouveaux réflexes, de nouveaux langages, s'ouvrir à de nouveaux univers. Acculturation des équipes, acculturation de la gouvernance, acculturation des partenaires, etc. Un long fleuve pas toujours tranquille…

Venez partager vos expériences avec des experts de la collecte ! Des trucs et astuces par des professionnels pour des professionnels, des anecdotes, du vécu, le tout toujours dans une ambiance conviviale et bienveillante !

RELATIONS ENTREPRISES

Atelier 9 RELATIONS ENTREPRISES

L'éthique dans la relation entreprises

Pauline Rouer (Théâtre de l'Odéon)
Et un autre intervenant en attente de confirmation

Parce qu'il est primordial de mener une réflexion « éthique/ déontologique » au sein de toute institution et de l'écrire en amont de démarches de fundraising, l'intervenant propose au cours d'une session interactive d'aborder des questions très concrètes pour percevoir la réalité quotidienne de ce qui se cache derrière les mots « éthique » et « déontologie », « transparence » et « cohérence » avec les valeurs de l'institution.

Atelier 10 RELATIONS ENTREPRISES

Relation entreprises mécènes : la force du territoire et la logique de proximité

Julien Guinhut (Fondation du patrimoine)

Avec le développement d'un mécénat collectif de proximité porté par les TPE et les PME autour de projets culturels locaux, le mécénat n'est plus depuis longtemps l'apanage des grandes entreprises.

Regard sur le mécénat de proximité et la création d'un collectif de partenaires (clubs régionaux d'entreprises, cercles) avec la Fondation du Patrimoine. Cultiver la proximité avec ses mécènes est au cœur de sa stratégie.

Ces témoignages permettront de comprendre les motivations des entreprises à adhérer à ce type d'outil et leur implication durable autour d'une action culturelle au service des institutions culturelles locales.

Atelier 11 RELATIONS ENTREPRISES

Paroles de mécènes

Intervenants en attente de confirmation

Les partenariats entreprises occupent une grande place dans vos métiers. Cependant, vous avez peu l'occasion d'écouter des entrepreneurs témoigner de leur expérience de mécènes. Cet atelier donne la parole à un responsable d'une grande entreprise. Pourquoi sa structure a-t-elle fait le choix de soutenir des organisations d'intérêt général ? Quelles motivations ont animé cet engagement ? Quelle est la stratégie mise en place ? Quel en a été l'impact en interne, au sein de l'entreprise, mais aussi en externe auprès de ses clients ou partenaires commerciaux ? Quelle image les entrepreneurs ont-ils de notre secteur et qu'attendent-ils de nous, fundraisers ? Vous qui rêvez d'entendre un chef d'entreprise se livrer, venez l'écouter !

Atelier 12 RELATIONS ENTREPRISES

Mettre en place sa stratégie de relations entreprises

Valérie Senghor (104)

Comment travailler votre stratégie de relations entreprises pour votre structure culturelle ? Comment adapter votre stratégie de mécénat d'entreprise de façon pertinente ? Quels sont les outils pour réussir à collecter les ressources vitales à vos institutions culturelles ? Comment structurer votre offre ? Quels moyens sont mobilisables afin d'avancer plus loin dans la relation avec ses mécènes ?

Pour trouver une relation où stratégie de l'institution et motivations spécifiques de l'entreprise sont équilibrées, venez assister à cet atelier !

Atelier 13 COLLECTIVITES

Le mécénat culturel de proximité et les collectivités territoriales

Nathalie Perrin (Co-Influence)

Comment identifier vos mécènes potentiels sur le territoire ? Quels outils mettre en place pour votre levée de fonds de proximité ? Au travers des exemples concrets, Nathalie Perrin abordera la méthodologie pour structurer les actions de mécénat territorial et le développement du club d'entreprises locales autour d'un projet culturel.

ENVIRONNEMENT DE LA COLLECTE

Atelier 14 JURIDIQUE ET FISCAL

Et si l'impôt était le meilleur ami du fundraiser ?

Anca Ilutiu (Centre Français des Fonds et des Fondations)
Croisine Martin-Roland (Banque Transatlantique)
et un autre intervenant en attente de confirmation

La fiscalité ne fait pas le don… mais elle peut y contribuer ! Avec un arsenal juridique et fiscal extrêmement varié et complet, la France offre à ses contribuables toutes les raisons de devenir philanthrope. Bien connaître les dispositifs devient alors la meilleure arme du fundraiser, en particulier s'il cible les hauts potentiels. À travers des exemples concrets, des cas pratiques et même quelques anecdotes, cet atelier vous livre tous les secrets de l'apprenti expert es-fiscalité philanthropique !

Atelier 15 JURIDIQUE

Protection dans la gestion des données personnelles : comment respecter la loi informatique et liberté ?

Justine de Saulieu (Datacity)

Etes-vous réellement au clair avec vos obligations vis-à-vis de la CNIL ? Comment rester dans le cadre légal de la gestion de fichiers et des données que vous détenez ? Vous êtes curieux de connaître quelles sont vos possibilités d'utilisation de vos fichiers ? Cet atelier animé par Justine de Saulieu, vous permettra de cerner de façon pragmatique la question de la protection des données.

Atelier 16 BDD/CRM

Crowdfunding & CRM : adoptez une vision 360° du mécénat participatif

Laurence Boursican (CultureTime)
Romain Mucelli (Eudoweb)

Faites de vos publics un élément durable de votre stratégie de développement

Créer des projets fédérateurs vous permet de bâtir une communauté pérenne et de développer le rayonnement de votre institution.

A travers des outils de structuration de votre base de données et des plateformes de mécénat participatif (crowdfunding), vous créez de nouvelles opportunités pour proposer à vos publics des programmations artistiques ambitieuses. Cet atelier animé par 2 experts du crowdfunding et du CRM a pour vocation de répondre aux questions que vous vous posez à chaque campagne de dons : comment capitaliser sur vos opérations de crowdfunding successives, segmenter votre base de contacts, fédérer vos publics autour de projets artistiques et les fidéliser…

Rejoignez-nous pour découvrir les synergies possibles entre vos campagnes de mécénat participatif et votre CRM, et sachez bâtir vos actifs de demain : communautés et contacts !

Atelier 17 DEVELOPPEMENT PERSONNEL

Epanouissement des talents : identifier sa valeur ajoutée

Anita Olland (Solutions for Human Excellence)

Dans le secteur culturel, l'engagement, la mission et les responsabilités riment souvent avec vocations et talents. Anita Olland propose un atelier pour instaurer la réflexion et découvrir comment accomplir ce qui fait sens dans une démarche de développement personnel.

INFORMATIONS PRATIQUES

Date
Mercredi 25 et jeudi 26 novembre

Lieu
Groupe EAC
33 rue de la Boétie, 75 008 Paris

Accès
Métro ligne 13 : Miromesnil

Tarifs
- Adhérent de l'AFF 2015 à jour de cotisation : 650 €
- Plein tarif : 750 €

Financement de votre formation
L'Association Française des Fundraisers est un organisme de formation agréé enregistré sous le numéro de déclaration d'existence 11 75 38 60 375.
La conférence peut être prise en charge par votre OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé type FAFIEC, AGEFOS, AFDAS, ...) dans le cadre de la formation professionnelle.
N'hésitez pas à vous renseigner auprès de votre service des ressources humaines ou à nous contacter pour plus de détails : 01 43 73 34 65 ou info@fundraisers.fr

Vous souhaitez vous inscrire ?
Rendez vous sur www.fundraisers.fr/conference-culture,
téléchargez le formulaire d'inscription et
renvoyez-le nous dûment complété !